



Unternehmer Maschmeyer, Schauspielerin Ferres

BARBARAPICTURE

GELD

Mitten im größten Geldklumpen

Carsten Maschmeyer hat riskante Finanzprodukte an einfache Leute vermittelt und damit Millionen verdient. Heute lebt er in einer Glamour-Welt, ist mit Veronica Ferres liiert und mit einflussreichen Politikern befreundet. Viele seiner Kunden wünschen, sie wären seinen Beratern nie begegnet.

Dies ist die Geschichte von Carsten und Ralph. Beide sind 51 Jahre alt, beide haben zwei Söhne, beide sind mit einer Schauspielerin zusammen – und doch ist ihr Leben grundverschieden. Ralph und Carsten kennen sich nicht persönlich, aber eines steht dennoch fest: Ohne Ralph wäre Carsten heute nicht ganz so reich, wie er nun mal ist. Und Ralph wäre ohne Carsten, nun ja, wohl nicht ganz so arm.

Carsten Maschmeyer lebt auf einem mehr als 4000 Quadratmeter großen Grundstück in Hannover, in einer Villa hinter Eisenstäben mit goldglänzenden Spitzen und lindgrünem Sichtschutz. In seinem Keller liegen Rotweine, von denen eine Flasche mehrere tausend Euro kostet. Wie viel Geld Maschmeyer hat, weiß niemand so genau. Manche schätzen 500 Millionen Euro, andere 900 Millionen. Er selbst schweigt dazu. Kein Geheimnis macht er dagegen aus seiner Beziehung zu Veronica Ferres, mit der er seit zwei Jahren liiert ist.

Auch Ralph ist Schauspieler. Manche kennen sein Gesicht aus TV-Reihen wie „Unter anderen Umständen“ oder Spielfilmen wie „Knockin’ on Heaven’s Door“. Ralph Herforth spielt meist Nebenrollen. Er lebt in einem kleinen Haus mit Blick auf den Gudelacksee, etwa 70 Kilometer vor Berlin, ostdeutsche Provinz, mitten in der Natur. Er sagt: „Dieser Mann hat mich und viele meiner Freunde ruiniert.“

Reich war Ralph Herforth nie. Als Filmschauspieler verdient er nicht schlecht und hatte einige zehntausend Euro übrig, aber eben nur bis zu dem Tag, an dem er in Berlin einen aus Maschmeyers Truppe kennenlernte.

Maschmeyers alte Firma, der Allgemeine Wirtschaftsdienst (AWD), nennt sich heute „Ihr persönlicher Finanzoptimierer“, aber wenn Ralph Herforth diesen Spruch hört, wird ihm fast schlecht. Denn sein AWD-Berater überredete ihn dazu, mehrere hunderttausend Euro in geschlossene Fonds und Immobilien zu investieren. Das Ergebnis ist ein finanzielles Desaster. Allerdings nur für Ralph. Denn Carsten machten die Finanzprodukte, die Ralph sich vom AWD vermitteln ließ, noch ein bisschen reicher als zuvor.

Heute lebt Carsten in der Sphäre des Glambours, in der Welt der Empfänge und Bälle, in der sich die Prominenz aus Politik, Showgeschäft und Sport wechselseitig ihrer Bedeutung versichern. Maschmeyer hat sein altes Leben hinter sich gelassen, Herforth ist noch mittendrin und wird es wohl nie hinter sich lassen. Maschmeyers dunkle Vergangenheit ist Herforths düstere Gegenwart und Zukunft.

Carsten Maschmeyer findet, dass Leute wie Ralph Herforth einfach nur Pech hatten. Einer der tragischen Einzelfälle, in denen der AWD seinen Kunden nicht zum großen Glück verholfen hat. Im Ge-

gensatz zur großen Mehrheit der Kunden, die still genießen und schweigen.

Selbstverständlich mag es viele Kunden geben, die vom AWD profitiert haben – oder die gierig genug waren und bewusst auf riskante Finanzprodukte gesetzt haben. Aber das Bild, das Maschmeyer seit Jahren malt, ist ein Zerrbild. Denn zur Wahrheit gehört auch, dass bis heute mehrere zehntausend Kleinanleger Geld durch den AWD verloren haben.

Dem SPIEGEL liegen Dokumente vor, die nahelegen, wie systematisch Kunden hochriskante Finanzanlagen vermittelt wurden, die später zu Verlusten führten. Kein Wunder: Für diese Produkte kassier-

Maschmeyer und der AWD

über **500 Mio. €**
geschätztes Maschmeyer-Vermögen

rund **47 000 Kunden**

verkaufte der AWD Dreiländerfonds und Medienfonds.

Quelle:
„markt intern“

2500 Geschädigte

klagen in Österreich gegen den AWD.



NORBERT MICHALKE / DER SPIEGEL

Schauspieler Herforth

„Dieser Mann hat mich ruiniert“

te der AWD die höchste Provision. Diese Dokumente sind bisher unter Verschluss gewesen. Sie sind das geheime Sündenregister des AWD.

Maschmeyers Geschichte handelt vom Aufstieg eines Kindes aus einfachen Verhältnissen. In nur zehn Jahren hat er den AWD zu einem der größten Finanzdienstleister Deutschlands gemacht. Es ist aber auch die Geschichte eines Netzwerks, das manche Filz nennen würden. Denn Maschmeyer hat es nicht nur vermocht, einer der reichsten Männer Deutschlands zu werden. Er ist auch ein großer Freundemacher. Vor allem hat er ein Näschen für die richtigen Freunde.

Ex-Bundeskanzler Gerhard Schröder ist sein Freund und war das schon zu Amtszeiten. Die Reporterin der „Welt am Sonntag“ führt Maschmeyer in seinen Weinkeller und zeigt ihr stolz die geleerten Flaschen auf dem Tisch: „Gestern Abend waren ein paar Freunde hier“, auch der Gerd, „danach kam mir die Idee, das alles doch mal so stehenzulassen.“

Vizekanzler Guido Westerwelle sagt nicht ohne Stolz: „Veronica und Carsten sind wunderbare Menschen.“ Der amtierende Bundespräsident ist nach eigenem Bekunden Maschmeyers persönlicher Freund und verbrachte vergangenen Sommer seinen Urlaub in dessen Villa auf Mallorca.

Bert Rürup, einer der renommiertesten und einflussreichsten Wirtschaftsprofessoren Deutschlands, ist ebenfalls ein enger Freund des Unternehmers geworden. Rürup hat als Sachverständiger und Rentenpapst die Teilprivatisierung der Altersvorsorge betrieben und Maschmeyer einen Riesenmarkt geschaffen. Heute betreibt er mit Maschmeyer eine gemeinsame Beratungsfirma. Rürup ist das Blattgold auf Maschmeyers unternehmerischen Aktivitäten.

Ein ehemaliger Arbeitsminister arbeitet als Berater für Maschmeyers Unternehmen. Es ist ein klangvoller Name: Denn die neue Rente trägt seinen Namen. Walter Riester trat für Honorar auf AWD-Veranstaltungen auf, anschließend warb das Unternehmen mit seinem Bild vor einer AWD-Fototapete.

So viele gute und mächtige Freunde. „Zufall“, sagt Maschmeyer. Der Zufall aber hat offenbar Methode. Denn Maschmeyer scheint vor allem mit Leuten befreundet, die ihm nützen, die ihm zu einem seriösen Image verhelfen, das man als Chef eines Strukturvertriebs nicht unbedingt hat.

Gegründet wurde der AWD im Jahr 1987, aber nicht von Maschmeyer, sondern von seinem späteren Kompagnon, dem Finanzberater Kai Lange und dessen Freundin Ulrike Schröder. Erst im Jahr 1988 kaufte sich Maschmeyer beim AWD ein, überwies 900 000 Mark und übernahm die Mehrheit. Maschmeyer baute den AWD zu einem Konzern auf, der Lebensversicherungen, Bausparverträge und Krankenversicherungen, aber auch so riskante Finanzprodukte wie geschlossene Schiffs-, Medien- und Immobilienfonds verkaufte.

Der AWD legt diese Versicherungen und Fonds selbst nie auf, er vermittelt sie nur im Auftrag von Allianz, Axa, Gerling, Gothaer und anderen Konzernen. Dafür kassiert er Provisionen. Im Jahr 2009 machten die 5726 Berater mehr als eine halbe Milliarde Euro Umsatz. Damit gehört der AWD neben der DVAG und MLP zu den Branchenriesen.

Wer als Finanzberater beim AWD anfängt, grast in der Regel zunächst den ei-

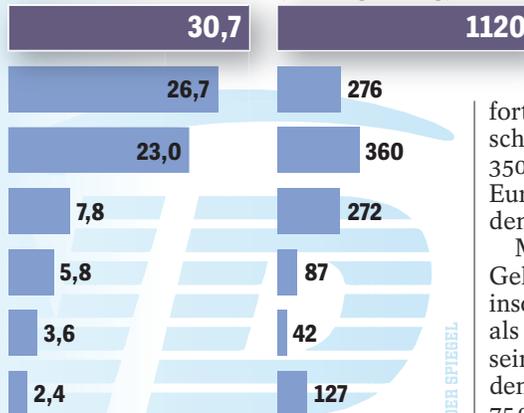
Riskante Verträge

Der Finanzdienstleister AWD vermittelt seinen Kunden Finanzprodukte aller Art: Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen genauso wie hochriskante geschlossene Fonds. Für letztere kassierte er allerdings die höchste Provision.

Bereiche 2001

Immobilien/
steueroptimierte
Anlagen
Lebens-
versicherung
Fondsgebundene
Versicherung
Kranken-
versicherung
Investments
Sach- / Unfall-
versicherung
Banken/
Bausparen

Anteil des Umsatzes in Prozent



DER SPIEGEL

genen Bekanntenkreis ab, versucht Freunden und Verwandten Versicherungen und Fonds aufzuschwatzen. Als Nächstes kommt der weitere Freundeskreis dran, dann der Verein, Schulkameraden, Kommilitonen, Nachbarn. Die Finanzberater bekommen als selbständige Handelsvertreter kein festes Gehalt, der AWD überweist ihnen lediglich einen Teil der Provision, die er für die Abschlüsse kassiert. Aufgebaut ist der AWD nach dem Modell Strukturvertrieb, seine Hierarchie gleicht einer Pyramide. Von der Provision, die er verdient, muss der Berater einen Teil an die nächste Ebene abgeben.

Einer von Maschmeyers Beratern meldete sich vor mehr als zwölf Jahren bei Ralph Herforth. Er pries ihm zunächst geschlossene Medienfonds an, später auch Immobilienbeteiligungen. Wie das Gespräch damals ablief, darüber gehen die Schilderungen der Beteiligten heute auseinander. Herforth sagt, ihm seien diese Investments als Alterssicherung angepriesen worden. In der Beitrittserklärung zum Fonds, die Ralph Herforth unterschrieben hat, tauchen die Worte „Risiko“ oder „Totalverlust“ nicht auf. Herforth hat aber unterschrieben, dass er den dazugehörigen Fondsprospekt, in dem solche Risiken erwähnt sein müssen, „vollinhaltlich zur Kenntnis genommen“ habe.

Dass bei vielen Kunden die Risikoaufklärung nicht gerade im Mittelpunkt stand, legt ein internes AWD-Schulungspapier nahe. Das Papier war ein Leitfadens für den Verkauf des Medienfonds „IMF 3“. Es ist ein regelrechtes Drehbuch: **AWD-Mitarbeiter: Welchen guten Film haben Sie zuletzt im Kino gesehen?**
Mandant: Film X.

AWD-Mitarbeiter: ... Sie sehen, dass in diesem Bereich viel Geld verdient werden kann. Stellen Sie sich einmal vor, Sie selber könnten in Zukunft an diesem Wachstumsmarkt ebenfalls profitieren, wäre das gut?

Mandant: Ja.

AWD-Mitarbeiter: Gut. Um von diesem Wachstumsmarkt zu profitieren, müssen



Ex-Kanzler Schröder, Freund Maschmeyer 2007
„Staatsersetzende Funktion“

Sie folgende Voraussetzungen erfüllen: Sie investieren 50 000 DM in diesem Jahr. Das Finanzamt zahlt 25 000 DM im nächsten Jahr zurück. Sie haben also 25 000 DM investiert. Sie erhalten dafür ca. 75 000 DM in den nächsten sieben Jahren zurück. Ist das für Sie interessant?
Mandant: Natürlich.

Ein großartiges und, wie man jetzt weiß, leeres Versprechen. Falls der Mandant doch noch das Thema „Sicherheit“ ansprechen sollte, empfiehlt das AWD-Schulungspapier „folgendes Konzept“: Die vom Finanzamt erstatteten 25 000 DM sollten in eine Lebensversicherung investiert werden. Der Gesprächsfaden endet: „Mandant erhält sein Geld trotz angenommenen Totalverlusts des IMF 3 nach 12 Jahren zurück.“

Auf die Frage, was damit gemeint sei und unter welchen Bedingungen der Mandant sein Geld zurückerhalte, antwortet der AWD: „Grundsätzlich kommentieren wir keine tatsächlichen oder vorgeblichen internen Schulungspapiere.“

50 000 Euro investierte Ralph Herforth in den IMF 3, die Hälfte hatte er bar, die andere Hälfte lieh er sich bei der Bank. Den Kredit vermittelte der AWD gleich mit. „Die Idee hat mir eingeleuchtet“, sagt der Schauspieler. „Man sammelt Geld ein, das in die Herstellung eines Hol-

lywood-Films investiert wird; wenn der Film erfolgreich ist, fließt das Geld an die Anleger.“

Das Problem war nur, dass kein Einziger dieser IMF-Fonds erfolgreich war. Im Jahr 2003 erhielt Her-

forth aus dem IMF 3 erstmals eine Ausschüttung in Höhe der versprochenen 3500 Euro. Im Jahr 2004 waren es 4000 Euro, 2005 nur noch 1000 Euro, 2006 wurden die Ausschüttungen ganz eingestellt.

Mit anderen Worten: Ein Großteil des Geldes war futsch. Herforth hatte es aber insofern schlimmer als andere erwischt, als er gleich dreimal investierte. Denn sein AWD-Berater dreht ihm nicht nur den IMF 3 an. Herforth hatte zuvor schon 75 000 Mark in den ersten IMF investiert, dann noch mal 70 000 in den zweiten.

Sein Steuerberater schätzt, dass Herforth allein bei den durch AWD vermittelten drei Medienfonds 100 000 Euro verloren, Steuerersparnis und Ausschüttungen schon verrechnet. Dazu kommen mehr als 200 000 Euro, die Herforth in eine vom AWD vermittelte Wohnanlage investierte. Auch dabei habe er zigtausend Euro verloren, sagt sein Steuerberater, weil die Wohnungen viel weniger wert seien, als Herforth bezahlt habe.

Der AWD hält dagegen, dass Herforth laut Beratungsprotokoll über Chancen und Risiken informiert wurde. Herforth habe unterschrieben, „dass er den Anlageprospekt gelesen“ habe. „Bei Verkauf des IMF 1 hätte er einen Gewinn von rund 20 Prozent erzielt. Trotz der erlittenen Verluste ist davon auszugehen, dass er erhebliche Steuervorteile realisiert hat.“ Auch was die Immobilienbeteiligungen angeht, betont der AWD, Herforth sei darüber aufgeklärt worden, dass „bei einem eventuellen Mietausfall ... daraus entstehende Einbußen vom Antragsteller gedeckt werden“ müssen. Bei einer bestimmten Immobilie habe er zudem rund 40 000 Euro Ausgleich erhalten und damit akzeptiert, dass „alle gegenseitigen Ansprüche abgegolten“ seien.

Das Kapitel AWD sei für ihn das dunkelste seines Lebens, sagt Herforth. Noch heute zahle er monatlich seine Kredite für „diesen Mist“ ab.

Ein Bürogebäude in der Frankfurter City, an der Tür steht „MaschmeyerRürup AG“. Oben im dritten Stock empfängt Maschmeyer. Er trägt eine rosafarbene Krawatte, bittet in einen Konferenzraum, wo Plätzchen vom Konditor und Pralines auf die Besucher warten.

Der Multimillionär ist ein wenig angespannt. Vor kurzem lief in der ARD ein Film über ihn mit dem Titel „Der Drückerkönig und die Politik“. Es war kein Werbefilm. 3,9 Millionen Menschen haben ihn gesehen.

Maschmeyer fühlt sich unfair behandelt. Er habe den Eindruck, stellvertretend für die Auswüchse einer ganzen

Branche an den Pranger gestellt zu werden. „Mir sagen Chefredakteure: Das ist eine Sauerei, das ist ein Dreckspiel, das da läuft. In Kitzbühel sprechen mich Fernsehmoderatoren an und sagen, Carsten, wir alle haben Geld in diesen Fonds verloren. Was wollen die überhaupt? Es gibt x Millionen, die solche Fonds gezeichnet haben.“

Maschmeyer sagt: „Zwei Millionen Menschen haben durch unsere Berater finanzielle Vorteile, ziehen Sie davon einige tausend ab, dann bleiben immer noch 1990000 und ein paar.“

Es ist ein Totschlagargument. Aber stimmt es auch?

Nach Angaben der Fachzeitschrift „markt intern“ haben mehr als 13000 Kunden wie Ralph Herforth über den AWD Anteile an den verschiedenen IMF-Medienfonds erworben und damit Geld verloren. Mehr als 34000 waren es bei den ähnlich miesen Dreiländerfonds. Macht zusammen schon 47000 Kunden allein bei diesen Produkten. Im vergangenen Jahr hat das Handelsgericht in Wien Sammelklagen von 2500 Geschädigten gegen den AWD zugelassen. Sind zigtausend Leute, die durch den AWD Geld verloren haben, aber immer noch „Einzelfälle“, von denen das Unternehmen gern im Zusammenhang mit Geschädigten spricht?

Die meisten von ihnen haben in geschlossene Fonds investiert. In vielen europäischen Staaten gibt es solche geschlossenen Fonds, die an der Börse nicht handelbar sind, gar nicht. Für Kleinanleger wie Ralph Herforth sind diese Produkte auch viel zu kompliziert – und viel zu riskant. Dennoch sagt Maschmeyer: „Ich bin fest davon überzeugt, dass die meisten Kunden ausreichend aufgeklärt wurden, dass sie ein Totalverlustrisiko haben.“

Grundsätzlich funktionieren diese Fonds so: Man sammelt bei Anlegern beispielsweise 20 Millionen Euro ein, um damit eine Immobilie zu bauen, vermietet das Gebäude, schüttet die Mietgewinne an die Anleger aus, verkauft die Immobilie 15 Jahre später wieder und zahlt den Anlegern ihre Anfangsinvestitionen zurück. Eine schöne Welt. Eine ideale Welt.

Die Realität sieht oft anders aus: Zu den 20 Millionen Euro Anlegergeldern werden noch mal 20 Millionen Euro als Kredit von Banken aufgenommen. Von diesen 40 Millionen Euro werden erst mal 10 Millionen Euro als Provisionen, Gebühren und sonstige Kosten abgezweigt, die an den AWD und andere fließen. Der Rest wird zum großen Teil investiert. Weil die versprochenen jährlichen Ausschüttungen auf diese Weise oft nicht erwirtschaftet werden können, zahlt man die

Ausschüttungen aus dem zuvor eingesammelten Kapital.

Bereits vor zwei Jahren stellte eine Studie im Auftrag des Verbraucherschutzministeriums fest: „Der kaum regulierte graue Kapitalmarkt ist ein Unikum, das in dieser Ausprägung in keinem anderen EU-Land existiert.“

Maschmeyer nutzte diese Lücke offenbar weidlich aus. Laut einer internen AWD-Anweisung sollten geschlossene Fonds an Ledige bereits ab einem Nettoeinkommen von 1450 Euro vermittelt werden, an Verheiratete ab einem Einkommen von 1850 Euro. Der AWD entgegnet, bereits im Jahr 2006 lagen die Werte bei mindestens 2500 Euro für Ledige und 3000 Euro für Verheiratete. Seither seien sie „kontinuierlich überprüft und individuell ausgerichtet“ worden.

Dorothea Mohn vom Bundesverband der Verbraucherzentralen ist sich dennoch sicher: „Das Gros der Bevölkerung kann weder die Risiken einschätzen noch kontrollieren, ob die Versprechungen im Prospekt überhaupt eingehalten werden.“

Maschmeyer ist sich keiner Schuld bewusst. Er versichert: „Wir alle haben an diese Projekte geglaubt.“ Er selbst habe geschlossene Fonds gekauft. „Sie wurden ja in den Medien als die Geldanlage schlechthin gehandelt.“

Früher verkündete Maschmeyer stolz, dass der AWD die Finanzprodukte einer



Maschmeyer-Villa auf Mallorca: *Urlaubsdomizil des Bundespräsidenten*

harten Prüfung unterziehe, bevor sie an Kunden verkauft werden. In einem firmeninternen Video aus dieser Zeit sieht man ihn dann auch mit blonden Locken und bunter Krawatte in die Kamera sprechen: „Bei Immobilien haben wir ein ausgezeichnetes Produktmanagement, die hauen dem Anbieter erst mal 400 Fragen um die Ohren, und da fällt gleich jeder Unseriöse durchs Raster.“

Auch der AWD versichert heute: „Die IMF-Fonds wurden einer umfangreichen Produktprüfung unterzogen“, unter anderem habe der AWD bei geschlossenen Fonds stets „mindestens zwei Ratings externer und renommierter Rating-Agenturen hinzugezogen.“

War es also wirklich Gutgläubigkeit, die den AWD dazu brachte, zigtausend Menschen geschlossene Fonds anzudrehen, die ihr Vermögen schädigten? Interne Geschäftszahlen, die bisher nicht an die Öffentlichkeit drangen, belegen, wie wichtig diese Fonds für den AWD waren. Die Liste zeigt für das Jahr 2001 die „Produktbereichsverteilung“: Damals machte der AWD 8 Prozent seines Umsatzes mit Krankenversicherungen, 23 Prozent mit fondsgebundenen Versicherungen, 27 Prozent mit Lebensversicherungen, am meisten aber, nämlich 31 Prozent, mit Immobilien und steueroptimierten Anlagen. AWD bestätigt die 31 Prozent, sagt aber, die Zahl beziehe sich auf alle „zur AWD-Gruppe gehörenden Gesellschaften“. Dennoch gebe es „keine Abhängigkeit von Produktparten.“

Warum aber verkauften AWD-Berater die geschlossenen Fonds so häufig? Ein Blick in die AWD-Dokumente legt nahe, dass die riskanten Fonds wohl vor allem aus einem Grund interessant waren: Sie warfen die fetteste Provision ab.

Am 19. Oktober 2004 saßen hochrangige Manager des AWD, unter ihnen auch



AWD-Chef Maschmeyer, Geschäftspartner*
Seriöses Image für den Strukturvertrieb

Deutschland-Chef Götz Wenker, zusammen, um mal wieder mit der DCM zu verhandeln, jener Gesellschaft, die neben den Medienfonds mehr als ein Dutzend geschlossene Fonds über den AWD an die Kunden brachte. In dem Protokoll dieses Treffens heißt es: „Um den Vertrieb des DCM 22 KG weiter zu unterstützen, wird DCM die Provision auf 13 Prozent erhöhen.“ Wenn ein Kunde in diesen Fonds 100 000 Euro investierte, kassierte der AWD also eine Provision in Höhe von 13 000 Euro. Für einen Kunden.

Die Geschäftszahlen listen auf, wie viel Gewinn („Deckungsbeitrag“) der AWD im Jahr 2001 pro Vertrag machte: Bei einer Sach- und Unfallversicherung waren es im Schnitt 42 Euro, bei einer Lebensversicherung 276, bei einer Krankenversicherung 272, bei Immobilien und steueroptimierten Anlagen aber 1120 Euro – pro Vertrag.

Die hohen Provisionen interessieren inzwischen auch die Gerichte. Denn nach allgemeiner Rechtsprechung muss ein Finanzberater, wenn seine Firma mehr als 15 Prozent Provision erhält, den Kunden

* Ex-Wirtschaftsweiser Bert Rürup, Ex-Arbeitsminister Walter Riester 2007.

auf die Höhe hinweisen, weil man davon ausgehen kann, dass eine Geldanlage nur schwer rentabel sein wird, wenn dem Vermögen gleich von Anfang an mehr als 15 Prozent entzogen werden.

Am 16. März 2010 lud das Landgericht München in einem Prozess gegen den AWD einen ehemaligen Mitarbeiter von Falk Financial Services, um ihn nach der Höhe der Provisionen zu fragen. Es war einer der Momente, in denen klar wurde, wie viel Geld tatsächlich an den AWD floss. Der Falk-Mann sagte aus, dass er damit befasst war, die Provisionen abzurechnen. Laut Gerichtsprotokoll sagte er: „Zu Beginn meiner Tätigkeit im Jahre 1998 wurde der Falk Fonds 66 vertrieben. Damals betrug die Provision des AWD 15 Prozent.“ Auch für den Fonds 68 habe der AWD 15 Prozent erhalten.

Das Unternehmen betont, dass die Klage in diesem Fall abgewiesen wurde, „da AWD seine Aufklärungspflicht erfüllt“ habe. Wichtiger ist aber: Durch den Fall wurde öffentlich, dass der AWD zumindest bei Falk-Fonds 15 Prozent kassiert haben soll.

Der entscheidende Vorteil der geschlossenen Fonds aber war wohl noch ein anderer: Die Provision wurde nach Abschluss sofort vollständig bezahlt. Wenn der Kunde anschließend etwa seine Raten an die Bank nicht mehr zahlen konnte, musste das den AWD nicht mehr interessieren – das Problem hatte dann nur die Bank. Nirgendwo hat der AWD deshalb so schnell so viel Geld verdient wie mit hochriskanten geschlossenen Fonds.

Jahrelang warb Maschmeyer mit dem Slogan „Ihr unabhängiger Finanzoptimierer“ für seinen Konzern. Viele Finanzberater waren aber alles andere als unabhängig – zumindest vom AWD. Nicht wenige von ihnen hatten enorme Schulden gegenüber dem Unternehmen. So gewährte der AWD vielen seiner Berater hohe Darlehen, etwa um AWD-Aktien zu kaufen, für den Aufbau des örtlichen AWD-Büros oder für private Anschaffungen. Die Schulden reichen, laut einer internen Schuldenliste, bei einzelnen Beratern von wenigen tausend Euro bis mehreren hunderttausend Euro. Selbst gewöhnliche Berater, die erst ein oder zwei Jahre im Unternehmen waren, stehen mit mehr als 10 000 Euro in der Liste. Wer aber gegenüber dem AWD erst mal ins Minus gerutscht war, für den muss die Verlockung sehr groß gewesen sein, Finanzprodukte mit besonders hohen Provisionen zu vermitteln.

Wurden die AWD-Berater also zur Provisionsgier erzogen? Maschmeyer sagt, diese Liste sei nicht mehr aktuell. Zudem seien die hohen Summen häufig nicht eingetrieben worden. „Der AWD hat in den Jahren, die ich überblicken kann, davon zig Millionen abgeschrieben.“ Er selbst sei bekannt dafür gewesen, verschuldeten

Mitarbeitern direkt zu helfen. „Ich hab da vielleicht ein Helfersyndrom, ich kann nicht gut nein sagen.“

Der AWD will die Liste nicht kommentieren, weil sie „Gegenstand strafrechtlicher Ermittlungen“ sei. „Grundsätzlich weisen wir darauf hin, dass AWD keine Darlehen vergibt, sondern lediglich Vorschüsse und Unterstützungszahlungen als Starthilfe anbietet.“

In einem internen Video mit dem Titel „Recruiting / Powertag“ aus dem Jahr 2003 hält Maschmeyer eine seiner berühmtesten Motivationsreden und drängt seine Manager, möglichst viele Finanzberater anzuwerben: „Holen Sie sich alle nebenberuflichen Funktionäre, Schatzmeister, Vereinsmeister, Freiwillige Feuerwehr Oberjosef, holen Sie sich die ganzen Kameraden, die haben nämlich alle noch Riesen-Adresslisten. Holen Sie sich alles,

cken, Titten gucken. Ja, das ist sein Job. Und meine Damen, nicht dass Sie denken, das geht nur so rum: Wenn Sie Puffmutter wären und hätten Bimbos: Schniedel gucken, Schniedel gucken, Schniedel gucken, Schniedel gucken. Das ist für einen Pornohersteller so, das ist für einen Fußballtrainer so, und das ist für eine AWD-Führungskraft so.“

Die Videos aus seinem alten Leben mag Maschmeyer gar nicht, noch weniger mochte er es, wenn man ihn und seine Mitarbeiter als „Struckies“ bezeichnete: Strukturvertriebe haben im Finanzgewerbe wegen ihrer aggressiven Verkaufsmethoden nicht den besten Ruf. Maschmeyer sagt heute: „Ich stehe zu meiner Vergangenheit, ich habe 6000 Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze geschaffen.“

Seine AWD-Anteile verkaufte Maschmeyer vor gut drei Jahren an den Schwei-

wie „Bunte“ darüber auslässt, was für ein höflicher, humorvoller und gefühlvoller Mensch ihr Carsten doch sei. Und die ihn erwartungsgemäß verteidigt: „Wenn jemand so viel erreicht hat wie Carsten, gibt es immer Neider, die ihm Hindernisse in den Weg stellen wollen.“

Zum neuen Leben des Carsten Maschmeyer gehört auch, dass er vor kurzem mit dem Neurowissenschaftler Florian Holsboer ein Pharmaunternehmen gründete, das Antidepressiva entwickeln soll. Mit dem ehemaligen Wirtschaftsweisen Rürup berät er Versicherungskonzerne und ausländische Regierungen in Rentenfragen. China zum Beispiel. Den früheren SPD-Minister Walter Riester hat er vertraglich an sich gebunden.

Dass Maschmeyer ausgerechnet mit Schröder, Rürup und Riester heute so eng verbandelt ist, hat ein Geschmäckle,

was Sprecher ist: Elternsprecher, Klassensprecher, Uni-Sprecher, Elternvorsitzende, alle, die gerne quasseln, die haben ja auch wieder Riesen-Listen.“

Selbstverständlich seien das dann nicht alles geborene Verkaufstalente, aber man müsse eben jede Menge Bewerber sichten, um schließlich die richtigen auszuwählen. Das sei im ganzen Leben so, doziert Maschmeyer und redet sich unter dem Applaus des Publikums allmählich in Laune: In Paris zum Beispiel würden sich 30000 Mädchen um 300 Jobs im Nachtclub Crazy Horse bewerben. Maschmeyer: „Jetzt können Sie als Zirkusdirektor vom Crazy Horse sagen, ah, was muss ich morgen wieder Titten gucken, Titten gucken, Titten gucken, aber jede Hundertste sieht nur so aus, dass die Kerle da hinwollen. Und wissen Sie, was er nächste Saison macht: Titten gucken, Titten gu-

zer Versicherungskonzern Swiss Life. Es war ein günstiger Zeitpunkt, kurz vor der Weltfinanzkrise. Seither hat sich Maschmeyer komplett verändert, auch äußerlich. Seinen Schnauzbart rasierte er ab, die Lockenmähne wich einer Kurzhaarfrisur, die Goldkettchen sind schon länger verschwunden. An der Universität Hildesheim förderte er eine Stiftungsprofessur, anschließend ernannte ihn die Uni zum Ehrendoktor – „in Anerkennung ausgezeichneten Verdienste um die Förderung der Wissenschaft“.

Dr. h.c. Maschmeyer sammelt heute Kunst und Kontakte zu Freunden, die ihm lieb und teuer sind, wie ZDF-Intendant Markus Schächter oder Scorpions-Sänger Klaus Meine. Auf den Bällen der Prominenz präsentiert Maschmeyer sich mit seiner Lebensgefährtin Veronica Feres, die sich dann in den Klatschblättern

schließlich steht niemand so sehr für die Privatisierung der Altersvorsorge wie diese drei Männer. Bis heute haben mehr als 14 Millionen Bundesbürger einen Riestervertrag unterschrieben, für Maschmeyer war die Erfindung ein Riesengeschäft.

Schon im Jahr der Einführung hämmerte er seinen Finanzberatern ein, die Riesterverträge bedeuten „für uns die Möglichkeit, zusätzliches Geschäft mitzunehmen“. Im Jahr 2003 freute er sich in einem Firmenvideo über das kommende Geschäft: „2005 werden 10,9 Billionen Euro in die private Altersvorsorge und Krankenversicherung bereitgestellt. Das ist der größte Geldklumpen, der je angelegt wurde, und wir mittendrin.“

Es waren herrliche Zeiten für den AWD. Am 1. Dezember 2004 erwies Bundeskanzler Gerhard Schröder seinem

Freund Carsten einen besonderen Gefallen. Im Berliner Hotel Estrel trafen sich mal wieder die Besten des AWD, Top-Verkäufer, die den Kunden besonders häufig Versicherungen, Fonds oder andere Finanzprodukte angedreht hatten. Was dann passierte, schildert die AWD-Mitarbeiterzeitung in schönster Ergriffenheit:

„Carsten Maschmeyer kündigte als besonderen Ehrengast den deutschen Bundeskanzler Gerhard Schröder an! Das hatte niemand erwartet – der Bundeskanzler bei einer AWD-Vertriebstagung! Seine Botschaft: SIE als AWD-Mitarbeiter und Mitarbeiterin erfüllen eine staatsersetzende Funktion. Sichern Sie die Rente Ihrer Mandanten, denn der Staat kann es nicht! Private Vorsorge lautet das Gebot der Stunde. Die überwältigten Zuhörer dankten es ihm mit Standing Ovation.“

Wie wenig Berührungsängste Schröder gegenüber Maschmeyer hatte, verwundert. Schließlich war schon damals bekannt, wie umstritten AWD-Vermittler arbeiten, wie viele Kleinanleger sich von Maschmeyers Verkäufern geschädigt fühlen.

Seit 1995 warnte die Zeitschrift „Finanztest“ beinahe jedes Jahr vor dem AWD, berichtete über Fälle von Falschberatung, Schadensersatz und unzureichender Ausbildung der Finanzvermittler. Es gibt nur wenige Firmen, die öfter in der Graumarkt-Warnliste von „Finanztest“ auftauchen als der AWD.

Aber auch Schröder hatte Grund, Maschmeyer gegenüber dankbar zu sein, schließlich half er ihm, Kanzler zu werden. Denn Anfang des für Schröder wichtigen Jahres 1998 war noch nicht entschieden, ob er oder sein parteiinterner Rivale Oskar Lafontaine wenige Monate später die SPD als Kanzlerkandidat anführen würde. Es war klar, dass „die Landtagswahl in Niedersachsen zu einer Kandidatenkür umfunktioniert wurde“, erinnert sich Maschmeyer. Er kannte Schröder damals noch nicht persönlich, sagt er.

Glaubt man seiner Darstellung, saß er kurz vor der Wahl mit dem Werbeprofi Jean-Remy von Matt beim Italiener in Hannover und überlegte, wie man Lafontaine verhindern könnte. Er habe damals die Idee gehabt, die Niedersachsen bei ihrem Stolz zu packen. Einen Tag vor der Landtagswahl ließ er in allen Zeitungen des Landes eine ganzseitige Anzeige

drucken, in der stand: „Ein Niedersachse muss Kanzler werden.“ 650 000 Mark kostete der Spaß. Schröder gewann die Wahl haushoch – und SPD-Chef Lafontaine gab seinen Anspruch auf, Kanzlerkandidat zu werden.

Persönlich kennengelernt habe er Schröder erst Jahre später, beteuert Maschmeyer, etwa im August 2002, im Rahmen eines privaten Treffens. „Ich war fürchterlich aufgeregt und fragte: ‚Wo muss ich mich setzen?‘ Da kam er nur: ‚Hey, setz dich doch hierhin.‘ Da sagte ich: ‚Herr Bundeskanzler ...‘, und er sagte: ‚Hör auf, ich bin der Gerd.‘“

Als Schröder 2005 abgewählt wurde und sich daranmachte, seine Memoiren zu schreiben, bot Maschmeyer dem Ex-Kanzler an, sich „um den ganzen Kram“ zu kümmern. Er habe Schröder eine Pauschale bezahlt, die Summe will er nicht verraten. Es war wohl rund eine Million

2004 durfte Maschmeyer den Kanzler dagegen auf eine Auslandsreise nach China begleiten. Schröder verstand sich damals als oberster Handlungsreisender der Deutschland AG.

Maschmeyer wollte den riesigen Markt der privaten Rentenvorsorge in China erschließen. Und will es bis heute. Konzepte dafür entwickelt ihm sein Kompagnon Rürup. Als Maschmeyer im vergangenen Jahr seine Beratungsfirma mit Rürup eröffnete, kam auch Schröder und versicherte: „Ich bin mit den beiden Gründern persönlich befreundet.“ Ein Zitat, mit dem die MaschmeyerRürup AG bis heute wirbt.

Es gab eine Zeit, da dachte Ralph Herforth, er sei selbst schuld an seiner Misere. Schließlich hat ihn keiner gezwungen, dem AWD-Berater zu glauben. Er war sogar mit ihm befreundet, der AWD-Mann hat bei ihm übernachtet und gefeiert. Seiner Freundin, der Schauspielerin Zora

Holt, verkaufte der AWD-Mann ebenfalls einen geschlossenen Immobilienfonds. Auch sie nahm dafür einen Kredit auf. Selbst mit der Oma seiner Freundin habe der AWD-Berater noch Geschäfte gemacht, dazu mit rund einem Dutzend von Herforth's Freunden. „Am meisten erschreckt mich, dass man so was überhaupt Kleinanlegern andrehen darf, dass der Gesetzgeber das zulässt.“

Als die schwarz-gelbe Regierung 2009 ihren Koalitionsvertrag unterzeichnete, versprach sie, den Anlegerschutz zu verbessern. In Kapitel 4 des Koalitionsvertrags heißt es: „Kein Anbieter von Finanzprodukten soll sich der staatlichen Finanzaufsicht entziehen können.“ Doch das Gesetzesvorhaben wurde inzwischen

erfolgreich abgeschwächt: Während Bankberater von der BaFin kontrolliert werden, unterstehen unabhängige Berater wie die vom AWD künftig nur den örtlichen Gewerbeaufsichtsämtern, denen das nötige Spezialwissen dazu aber häufig fehlt.

Ralph Herforth muss noch heute jeden Monat mehr als 1000 Euro für die Kredite bezahlen, die ihm vor zehn Jahren angedreht wurden. „Einerseits denke ich mir: Du bist mit nichts auf die Welt gekommen, und du gehst irgendwann auch wieder mit nichts aus der Welt, was soll's! Aber dann denke ich auch daran, dass ich zwei Söhne habe, denen ich gern ein Auslandsstudium finanzieren würde. Das geht jetzt nicht mehr.“

MICHAEL FRÖHLINGSDORF, MARKUS GRILL,
CHRISTOPH SCHWENNICKE



Manager Maschmeyer 2005: „Titten gucken, Titten gucken“

Euro – Maschmeyer dementiert die Zahl nicht, Schröder lässt ausrichten, „dass er zu Privatangelegenheiten keine Auskunft gibt“. Ansonsten aber, versichert Maschmeyer, habe er Schröder „noch nie einen Autoreifen bezahlt oder eine Tankfüllung“. Dass er einmal gesagt hat, „ich mache schon lange die Finanzen von Gerd“, sei ein Missverständnis. Allenfalls habe er mal Schröders Frau Doris in Gelddingen beraten.

Jedenfalls verstehen sich Schröder und Maschmeyer heute außerordentlich gut. 2009 feierte Schröder in Maschmeyers Hotel Seefugium auf eigene Kosten seinen 65. Geburtstag, wenn die Scorpions ein Konzert geben, nimmt Maschmeyer den Ex-Kanzler schon mal in einem schwarzen Learjet mit. Anfang Dezember